



Dirección Nacional de Programas de Empleo
Coordinación de Empleo Independiente y Programas Especiales

"VENTAS PARA EMPRENDEDORES" - NIVEL BÁSICO-

Transforma tu relación con las ventas: de la incomodidad, a la venta con confianza

En esta ficha podrás encontrar toda la información sobre el curso, esperamos que puedas realizarlo. Gracias por tu interés.

Información general



Fecha
de inicio:

01/09/2026



Fecha
de fin:

30/09/2026



Duración
en meses:

1 mes



Carga
horaria total:

40 horas.

Requisitos

Personas mayores de 18 años con perfil emprendedor. Se recomienda tener un emprendimiento en funcionamiento o una idea de negocio suficientemente definida que permita aplicar los ejercicios del curso. Se requiere dominio de lectoescritura y cálculo básico.

Se requiere:

- Conexión a Internet estable
- Disponer de PC, Notebook, Tablet o Celular
- Tener o estar desarrollando un producto/servicio para vender
- Disponibilidad de 3 horas semanales para el curso

Modalidad

La modalidad del curso es **AUTOGESTIONADA**. A través del Aula Virtual podrás acceder al material didáctico, videos explicativos, casos prácticos, actividades y evaluaciones. Tendrás acceso permanente al aula, todos los días durante las 24 horas. Sitio: <https://formar.trabajo.gob.ar>

También dispondrás de un foro de dudas y consultas para interactuar con el tutor y los otros participantes.

Contenidos básicos del curso:

Bienvenida al Curso. Introducción.

UNIDAD N° 1. Cambia tu mentalidad sobre las ventas: Qué es vender vs. mitos sobre vender. Ventas cotidianas no reconocidas. Autodiagnóstico personal: confianza, comodidad, manejo del "no". Creencias limitantes vs. Habilitantes. Reencuadre fundamental: "Vender es ayudar". Actividad: Reflexión personal sobre transformación de creencias

UNIDAD N°2. Proceso de ventas: Tu hoja de ruta: Las 5 etapas de la venta. Herramientas esenciales para cada etapa. Caso práctico: Ana y sus tortas personalizadas. Los pilares del éxito en ventas. Actividad: Diseño de tu proceso de ventas personalizado

UNIDAD N°3. El cliente y su mundo - Conocer para conectar: Definición del cliente ideal y creación de avatar. Tipos de clientes: real, potencial y ocasional. Pirámide de necesidades: deseos, necesidades y molestias. Técnica del iceberg: lo visible vs. lo oculto. Fundamentos y técnicas de escucha activa. Preguntas exploratorias y mapa de contactos. Actividad: Creación completa de tu avatar de cliente ideal

UNIDAD N°4. Ofrecer con claridad y precio justo: Definir claramente qué problema resolvés. Anatomía de una oferta clara e irresistible. Características vs. Beneficios vs. Transformación. Fórmula para ofertas irresistibles. Métodos de cálculo de precios justos. Cómo justificar tu precio. Ofertas con valor agregado. Actividad: Redacción de tu oferta y estructura de precios

UNIDAD N°5. Comunicación, objeciones y cierre + Estudio de caso: Conversaciones que convierten: lenguaje positivo y empático. El tono que genera confianza. Técnica universal E.C.R.C.A. para manejo de objeciones. Objeciones de precio, tiempo y confianza. Señales de cierre natural y técnicas de cierre. Mentalidad consultiva vs. vendedor tradicional. Caso real completo: Camila y su ropa reciclada. Introducción a venta digital: redes sociales, WhatsApp Business, email marketing básico. Actividad: Plan de acción de 30 días y compromiso público

Actividades prácticas

Cada unidad incluye actividades orientadas a aplicar los contenidos al emprendimiento propio.

Aprobación-Certificación:

Aprobación: 100% de realización de las actividades previstas. Las actividades prácticas no son calificables, pero se recomienda realizarlas para aplicar los contenidos al emprendimiento propio.

Certificación: Si completás el curso y la encuesta de calidad, recibirás un certificado de aprobación por parte del Secretaria de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Podrás descargarlo desde Portal Empleo: <https://www.portalempleo.gob.ar>

Información de cursada

Forma de inscripción: Online mediante Portal Empleo <https://www.portalempleo.gob.ar>

Tutores: Tendrás tutores acompañándote durante toda la cursada.

Sistema de confirmación de vacante: Recibirás un correo electrónico de aviso de confirmación de inscripción.

Sistema de Ingreso (usuario y contraseña): Recibirás un email con los datos de Usuario y Contraseña para ingresar al Campus Virtual.

Cualquier problema al respecto deberás comunicarte a: mesadeayuda.formar@gmail.com

Es muy importante dejar en claro a todas las personas que se inscriban a este curso que

NO TIENEN PAGO DE AYUDA ECONÓMICA

La participación en esta propuesta formativa no implica el otorgamiento de una ayuda económica.